

QUATTRO CHIACCHIERE CON GIANFRANCO SILIPIGNI – LCS GROUP

# Quando la logistica è TECNOLOGICA

■ Maurizio Peruzzi

**Un'intera vita professionale dedicata all'applicazione delle tecnologie più avanzate nei territori della logistica, dai primi microprocessori ai grandi impianti che governano volumi e flussi. Gianfranco Silipigni è un concentrato di competenze**

**Quando ha capito che la logistica sarebbe stata la sua vita?**

Quando ho messo piede per la prima volta a bordo di un trasloelevatore. Rendermi conto di essere in grado di governare al millimetro una macchina di quelle dimensioni è stata un'emozione indescrivibile.

**Un vero e proprio imprinting professionale.**

Quel trasloelevatore movimentava con precisione pallet di 1.000 chilogrammi di peso ad una altezza sorprendente e a guidarne i movimenti era il mio primo software di comando.

**Il primo software non si scorda mai.**

Ho iniziato ad occuparmi di automazione industriale con i primi sistemi a microprocessore che sostituivano le logiche cablate a relè. Il software gestionale era scritto su schede perforate, il progetto meccanico disegnato a mano, i documenti di specifica dettati alla stenografa che poi li avrebbe trascritti con la macchina da scrivere. I primi magazzini automatici erano opere ciclopiche, i tempi di realizzazione biblici.

**Mentre oggi...**

Oggi la tecnologia e le conoscenze ci permettono di realizzare queste opere in tempi adeguati alle sempre maggiori esigenze dei clienti, di avere l'investimento produttivo il prima possibile. Una volta gli orizzonti temporali si misuravano in anni, oggi in mesi.

**Lei è considerato un innovatore in servizio permanente effettivo: rimanere innovativi nel tempo è dura. Lei come ci riesce?**

Ogni giorno è una nuova sfida perché non esiste un magazzino automatico uguale ad un altro.

**Perché?**

Perché ogni cliente ha un suo prodotto, uno specifico processo produttivo e di vendita, gli spazi a disposizione sono diversi. I nostri progettisti ogni volta creano una soluzione nuova miscelando componenti consolidati e soluzioni innovative.

**Il minimo comune denominatore?**

Un impianto per la logistica deve essere prima di tutto un prodotto industriale robusto e affidabile in grado di lavorare H24. Non può essere un prototipo! Il cliente affida una parte strategica della propria azienda alla tecnologia. Quindi innovazione, certo, ma con giudizio. E bisogna sempre dare un'informazione completa sui prodotti, i software, le tecnologie, tutto!

**Lei ha da poco compiuto i 60 anni, un'età di bilanci. Quale è il suo, di bilancio?**

Non ho mai fatto bilanci in vita mia. Guardo sempre e solo avanti e davanti a me vedo tanti progetti, tanti obiettivi da realizzare.

**Quale fu la spinta che la convinse a farsi imprenditore all'età di trent'anni?**

A questa domanda non esiste una risposta



Gianfranco Silipigni, Chairman Executive di LCS Group: "Non ho mai fatto bilanci in vita mia. Guardo sempre e solo avanti e davanti a me vedo tanti progetti, tanti obiettivi da realizzare"

razionale. A decidermi fu un insieme di alchimie che vanno dalle caratteristiche personali al particolare momento storico. L'affermarsi di una nuova tecnologia come il microprocessore per le applicazioni industriali, la nascita di una nuova disciplina come il software, l'esempio di imprenditori

che dal garage di casa hanno creato nuove opportunità...

**In LCS ci sono parecchi giovani ingegneri: qual è il segreto per essere attrattivi verso i migliori talenti e conservarli nel tempo?**  
Fare squadra, crescere insieme, condividere

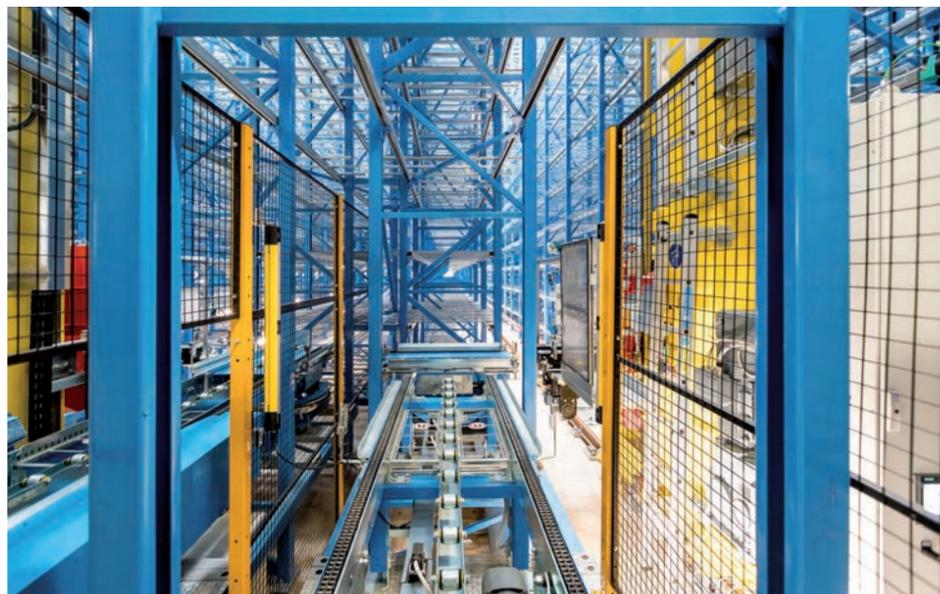


"Il servizio post vendita è l'elemento qualificante di qualunque proposta in quanto questi impianti hanno aspettative di vita molto lunghe e devono essere mantenuti al meglio"

## You produce, We move

"You produce, We move" è il motto che accompagna la comunicazione di LCS Group (LCS, LCS Automation e 4Next Solutions) il cui minimo comune denominatore è offrire, in qualità di system integrator, soluzioni hardware e software complete, integrate e all'avanguardia per intralogistica, aeroporti e automazione industriale. Il Gruppo offre un'offerta completa dall'analisi alla progettazione, realizzazione e manutenzione di impianti anche complessi, in revamping o ex novo, compresa l'offerta di software proprietari.

Il sito di riferimento è [www.lcsgroup.it](http://www.lcsgroup.it)



“Un impianto deve essere un prodotto industriale robusto e affidabile in grado di lavorare H24. E bisogna sempre dare un'informazione completa sui prodotti, i software, le tecnologie, tutto!”

gli obiettivi, stima e rispetto per le persone.

**Qual è l'errore che vede più spesso commettere dal cliente?**

Sarebbe facile rispondere: “scegliere in base al prezzo più basso” e, nella provocazione, qualcosa di vero c'è. Un magazzino automatico è un sistema molto complesso. Troppe sono le parti invisibili a chi, in tutta buona volontà, cerca un confronto tra le proposte.

**Qual è il punto di partenza?**

La bontà del progetto, la qualità della meccanica, quindi le tecniche di automazione, le protezioni di sicurezza e infine i software, la metodologia di gestione del progetto.

**Tutte qualità “invisibili”...**

Tutto molto poco visibile, mi rendo conto, a chi non è del settore. Per non parlare del servizio post vendita che ritengo sia l'elemento qualificante di qualunque proposta in quanto questi impianti hanno aspettative di vita molto lunghe e devono essere mantenuti al meglio.

**Se mi permette è come dire che il cliente si deve fidare. Ma esiste un metodo per garantire il successo di un investimento in automazione?**

Certo. Innanzitutto analisi dei dati e delle funzionalità. LCS affianca sempre il cliente in questa fase delicatissima che rappresenta

il primo passo per una soluzione di successo.

**Come si arriva a definire l'entità di un investimento in automazione, onde evitare i pericoli del sotto o del sovra dimensionamento?**

Conta solo e sempre l'analisi dei dati, delle funzionalità, degli obiettivi che si intendono raggiungere. Se l'analisi è compiuta correttamente è assolutamente possibile dare una risposta ponderata alle esigenze attuali e future del cliente. E decine di nostre installazioni nel mondo lo dimostrano.

**Qual è la tecnologia più promettente?**

Abbiamo avuto esperienze positive con i nuovi sistemi di movimentazione discontinua delle merci che rispondono alle sempre maggiori esigenze di flessibilità del mercato.

**In parole povere?**

Parlo di quelli che comunemente sono chiamati AGV. Gli AGV hanno introdotto innovazioni importanti: per esempio il loro percorso viene appreso e variato automaticamente senza necessità di infrastrutture; il carico non viene movimentato per mezzo di forche a sbalzo e ciò ne migliora sicurezza e agilità.

**Quale invece l'ha più delusa?**

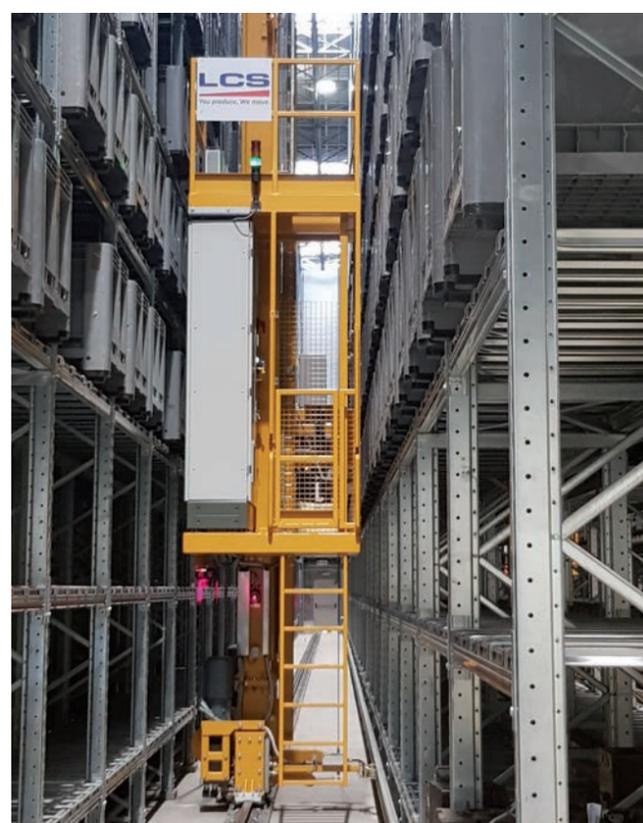
Paradossalmente sempre la stessa tecnologia perché spesso, oggi, risulta troppo costosa per un utilizzo massivo.



“Per mezzo dell'intelligenza artificiale abbiamo l'opportunità di intervenire preventivamente e non in emergenza. La tecnologia permette di raccogliere i dati di funzionamento direttamente dal campo”

**Carta d'identità**

- **Luogo e data di nascita:** Gianfranco Silipigni è nato il 19 settembre 1959 a Milano, dove vive. È sposato ed ha una figlia.
- **Studi:** dopo il Diploma Superiore si iscrive alla Facoltà di Fisica. Durante il periodo universitario partecipa, insieme ad un gruppo di giovani assistenti universitari, alla fondazione di una società per l'utilizzo industriale dei microprocessori e abbandona gli studi.
- **Attività professionale:** esaurita l'esperienza nata in ambito accademico, fonda la Logica Sas, finalizzata a proporre soluzioni nel settore delle applicazioni industriali dei microprocessori. Nel 1990 Logica inizia ad operare in ambito logistica e automazione. Nasce la collaborazione con il Gruppo Mannesmann DEMAG grazie alla quale vengono realizzate le prime automazioni di sistemi di trasporto e i primi magazzini automatici. Nel 1998 Logica diventa Logica Consulting & Solutions (LCS) e l'offerta si specializza nell'automazione intralogistica (Material Handling e magazzini automatici). Nel 2010 si inaugura l'era della diversificazione e dell'internazionalizzazione con la creazione di società dedicate quali LCS Automation e 4Next Solutions. Gianfranco Silipigni, fondatore di LCS Group, ne è oggi Chairman Executive.
- **Hobbies e passioni:** il mare, la barca a vela, le passeggiate nella natura in compagnia del fedele amico a quattro zampe.



“Ogni cliente ha un suo prodotto, uno specifico processo produttivo e di vendita. I nostri progettisti ogni volta creano una soluzione nuova miscelando componenti consolidati e soluzioni innovative”

**Per LCS il segreto è la customizzazione. Come si conciliano standardizzazione dei processi e personalizzazione dei sistemi? Non è un ossimoro?**

Absolutamente no, il nostro impegno è quello di progettare una soluzione unica utilizzando componenti standard. È come giocare con i mattoncini del LEGO, per i più giovani, o il MECCANO per i più “anziani” come me.

**Un sistema di intralogistica automatico necessita di continua assistenza. Voi lavorate in tutto il mondo: come è possibile garantire vicinanza, assistenza, manutenzione ordinaria e straordinaria?**

Considero l'assistenza online, la manutenzione ordinaria e in modo particolare quella straordinaria la parte qualificante dei nostri servizi, il nostro fiore all'occhiello di cui sono particolarmente orgoglioso.

**In pratica?**

Da sempre, ai nostri clienti, garantiamo la continuità di funzionamento H24, 7 giorni su 7. Uno sforzo organizzativo notevole per

l'azienda ed un impegno gravoso per il personale addetto. Posso aggiungere una cosa?

**Si accomodi.**

Vorrei ringraziare tutti i miei collaboratori. Grazie alla loro disponibilità LCS è riuscita a garantire, anche durante questo duro periodo di lockdown, la continuità di funzionamento di impianti strategici per la comunità, la distribuzione dei farmaci, dei generi alimentari e del trasporto aereo, cargo e civile.

**L'Intelligenza Artificiale, la gestione dei Big Data sono un pericolo o un'opportunità?**

Una grande opportunità. Solo nel nostro settore stiamo implementando i concetti di machine learning e di manutenzione predittiva. La tecnologia permette di raccogliere i dati di funzionamento direttamente dal campo: temperature, assorbimento della corrente, coppia di lavoro, giri e riconoscimento delle immagini. Tutta questa massa di dati ha la necessità di essere elaborata con i nuovi algoritmi della AI.

**Con quali obiettivi?**

Per dare indicazioni significative. Per mezzo dell'intelligenza artificiale abbiamo l'opportunità di intervenire preventivamente e non in emergenza, a impianto fermo.

**Perché è così importante che questi impianti non si fermino mai?**

Perché i costi di gestione sono elevati e ad oggi, per trovare un ritorno economico, è possibile applicarla solo a grandi impianti che, conseguentemente, non possono né devono mai fermarsi.

**Quindi si tratta di progettare e realizzare solo grandi impianti?**

Assolutamente no. Presto sarà possibile utilizzare questa tecnologia anche per impianti più piccoli. Ma, lo ripeto, un impianto automatico, a prescindere dalle dimensioni, non può né deve mai fermarsi.

**Perché ha avvertito la necessità di creare una società dedicata all'implementazione del software, la 4Next Solutions?**

LCS spa si propone come integratore di sistemi per il material handling e la supply chain e, da sempre, produce in proprio tutto il software per l'automazione dei propri impianti, dal WMS al PLC.

**E quindi?**

Abbiamo avvertito la necessità di creare un'eccellenza dedicata esclusivamente al software per l'industria, anche là dove non necessariamente ci sia della meccanica da comandare. Quindi, incentivando la voglia di imprenditoria di un gruppo di giovani tecnici guidati magistralmente

dall'Ing. Roberta Giudici, abbiamo co-fondato 4Next, per una nuova generazione di software.

**Nel tempo LCS si è strutturata come un gruppo di più società. Per quale motivo?**

Il gruppo LCS è costituito da diverse società interagenti con il denominatore comune dell'automazione industriale declinata per il settore della logistica industriale e aeroportuale, per il processo produttivo del settore automotive e la robotica.

**E quindi?**

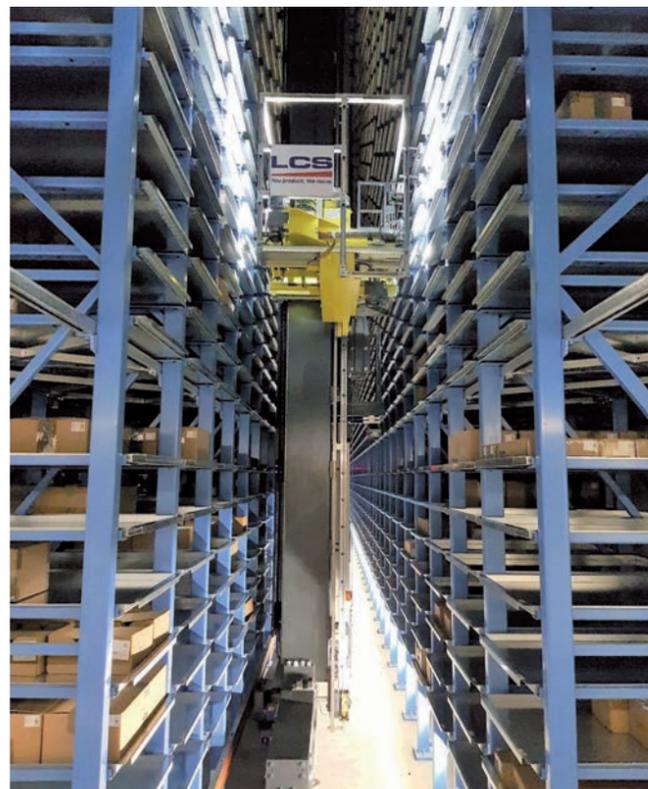
Ogni società è concentrata sul proprio core business e sono affiancati da validi soci per seguire al meglio i progetti, diversificando il business e proponendo ai clienti soluzioni a 360 gradi. A questo proposito vorrei ringraziare Danilo Ripamonti (*Chief Operating Officer di LCS Spa - Ndr*) e Luca Bochicchio (*Chief Executive Officer di LCS Automation*).

**Da tempo LCS ha avviato un processo di internazionalizzazione. Come si sceglie un mercato di destino? Ed esiste un metodo per minimizzare i rischi?**

Per minimizzare i rischi vale sempre la regola del passo lungo quanto la gamba e soprattutto quella di fare un passo alla volta. Poi nella vita capita di sbagliare ma l'importante è accorgersi per tempo dell'errore.

**Lei ha detto: con il committente è importante creare un rapporto di empatia. In pratica cosa vuol dire?**

È fondamentale condividere con il committente l'obiettivo del successo. Non si può portare a



“Conta solo e sempre l'analisi dei dati, delle funzionalità, degli obiettivi che si intendono raggiungere. Se l'analisi è compiuta correttamente è sempre possibile dare una risposta ponderata alle esigenze del cliente”

termine un progetto da soli e per questo il mio gruppo ed io cerchiamo sempre di fare nostre le necessità dei clienti.

**Per finire la nostra domanda di rito: qual è il suo maggior pregio professionale? E il peggior difetto?**

Il pregio? Preferisco che a parlare per me siano i fatti e non prometto mai niente di più di quanto posso realizzare.

**E il difetto?**

Sono una persona molto riservata ma mi rendo conto che, quando esagero, tale qualità si trasforma in difetto.

Grazie. ■

Copyright Il Giornale della Logistica  
giugno 2020

**INFIN** ∞  
*Linear Trunking System*

IL CONDOTTO LUCE DIVENTA...

**EAE**  
LIGHTING

**UNICITÀ & ECONOMICITÀ**

- 50% manodopera in meno

**SPECIFICITÀ**

- 5-7-9-11 conduttori

**VERSATILITÀ**

- Funzionamento On/Off - Dali - Ups

**▶▶ APPLICAZIONI****▶▶ OTTICHE**

**engineering the light**

EAE Italia S.r.l. Via Degli Alpini 2 - 20090 Segrate (MI) | Tel. +39 02 36555400 | [lighting@eaeitalia.it](mailto:lighting@eaeitalia.it) | [www.eaelighting.com](http://www.eaelighting.com)